# Guide des formations interentreprises

# 2015

## GUIDE ANIMALERIE 2015

Délégation régionale FAFSEA - HAUTE NORMANDIE
84, Rue du Bourg Thomas
BP 3
27310 Bourg-Achard
Tél : 02 32 56 04 12
Fax :
Mail : normandie@fafsea.com

Fafsea

*L'énergie de vos projets*

Edité le 06/03/2015

# Mode d'emploi

## COMMENT S'ORGANISE CE GUIDE ?

- Ce guide répertorie les stages dits « interentreprises » agréés par les partenaires sociaux du FAFSEA.
- Les formations proposées ont été sélectionnées pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises et des salariés de votre secteur.

## À QUI S'ADRESSENT CES FORMATIONS ?

- Ces formations interentreprises s'adressent à toutes les catégories de salariés qui exercent une activité au sein d'une entreprise relevant du champ de compétences du FAFSEA.
- Toute entreprise adhérente au FAFSEA peut inscrire ses salariés à une ou plusieurs actions de formation inscrites dans ce guide.
- L'entreprise doit être à jour de ses cotisations de formation professionnelle continue.

## OÙ S'INFORMER SUR LE CONTENU D'UNE ACTION ?

- Les employeurs et les salariés qui souhaitent obtenir des précisions sur le contenu, les dates et le déroulement d'une action de formation doivent s'adresser directement au centre de formation concerné (coordonnées des centres à la fi n de ce guide).
- Pour obtenir des informations complémentaires (objectif, contenu...) sur une action, rendez-vous sur la page d'accueil du site internet Fafsea www.fafsea.com.

## COMMENT INSCRIRE UN SALARIÉ ?

- Pour inscrire vos salariés à ces actions de formation, le bulletin d'inscription (joint à ce guide), entièrement complété doit être envoyé par l'entreprise au plus tard 10 jours avant le début du stage au prestataire de formation. Les coordonnées des centres référencés figurent à la fi n de ce guide.
- Les bulletins d'inscription sont également téléchargeables sur www.fafsea.com. Ils ne doivent pas être photocopiés.

## UN PROJET QUI NE FIGURE PAS DANS CE GUIDE ?

Une action de formation de ce guide vous intéresse, mais les conditions d'accès (date, lieu...) ne vous conviennent pas ? Vous ne trouvez pas dans ce guide la réponse à votre projet de formation ?

L'équipe du FAFSEA en région peut vous apporter une réponse personnalisée et un financement approprié. Pour cela, prendre contact avec votre délégation régionale du FAFSEA (coordonnées en page 1).

## ZOOM SUR...

### Plan de formation interentreprises

Le départ en formation d'un salarié est pris en charge selon les modalités suivantes :

- **Les coûts pédagogiques** sont réglés directement au centre de formation par le FAFSEA.
- **La rémunération** du salarié est maintenue par l'employeur pendant toute la durée de la formation.

  Le FAFSEA rembourse la rémunération, dans la limite du SMIC non chargé par heure de formation suivie, aux employeurs de moins de 10 salariés ou aux employeurs assujettis à une contribution conventionnelle supplémentaire mutualisée « plan de de formation » créée par un accord de branche.
- **Les frais annexes** (transport, hébergement et repas) liés au départ en formation sont à la charge de l'employeur. Ces frais sont remboursés par l'employeur selon les règles appliquées dans l'entreprise en matière de mission professionnelle.

***Subventions** : l'Europe, l'Etat et les collectivités territoriales peuvent soutenir certaines actions de formation par des cofinancements publics.* ***Nous consulter.***

# Sommaire

ANIMALERIE

Comptabilité, gestion page 4

Langues étrangères page 4

Techniques d'élevage page 5

Techniques de vente page 5

## ANIMALERIE

*Comptabilité, gestion*

### Utiliser les outils de gestion comptable

**Objectif :**

L'objectif de l'action est d'être capable de rédiger la facturation dans un cadre légal et réglementaire et de lire et interpréter les éléments constituant un compte de résultat et de bilan.

**Contenu :**

Lors de cette action les apprenants vont aborder les outils de gestion comptable, les calculs de la TVA avec ses différents taux, les réductions commerciales, l'escompte... Dans un second temps, seront aborder les éléments constituant le compte d'exploitation et le bilan comptable.

**Durée :** 2 jours

**Session(s) de formation :**

**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.85.15.99.001
**Centre de formation :** MFR IREO

## ANIMALERIE

*Langues étrangères*

### Améliorer votre service client auprès de vos prospects en anglais - FOAD

**Objectif :**

Permettre une amélioration de ses échanges liés à ses relations clients (se présenter, présenter son entreprise, décrire les produits services proposées, répondre aux dolances clients).

**Contenu :**

Formation en anglais par téléphone avec un formateur composé de 40 séances téléphoniques de 30 minutes, 40 rapports de cours reprennant les thémes abordés durant la séance téléphoniques et vous proposant des exercices pour la prochaine séance (temps de travail estimé à 30 minutes), un accès illimité à notre plateforme e-learning afin de permettre un renforcement du socle de base en anglais.

**Pré-requis :** Ayant une pratique de l'anglais niveau collège

**Durée :** 10 jours

**Session(s) de formation :**

**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.75.15.99.009
**Centre de formation :** GOFLUENT SA

## ANIMALERIE

*Langues étrangères*

### Améliorer vos échanges commerciaux avec vos partenaires etrangers

**Objectif :**

Favoriser l'utilisation de l'anglais lors d'échanges à l'international et apporter plus de précision lors de présentation, de description de produits ou animaux, de négociation.

**Contenu :**

Formation en anglais par téléphone avec un formateur composée de 40 séances téléphoniques de 30 minutes, 40 rapports de cours reprennant les thémes abordés durant la séance téléphoniques et vous proposant des exercices pour la prochaine séance (temps de travail estimé à 30 minutes), un accès illimité à notre plateforme e-learning afin de permettre un renforcement du socle de base en anglais.

**Pré-requis :** Avoir une expérience en anglais niveau collège

**Durée :** 10 jours

**Session(s) de formation :**

**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.75.15.99.011
**Centre de formation :** GOFLUENT SA

## ANIMALERIE

*Langues étrangères*

### Vendre vos prestations en anglais - FOAD

**Objectif :**

Savoir favoriser le développement de vos ventes face à un interlocuteur étranger (recueil des besoins, résumé des besoins exprimés, présentation, traitement des objections, closing).

**Contenu :**

Formation en anglais par téléphone avec un formateur composée de 40 séances téléphoniques de 30 minutes, 40 rapports de cours reprennant les thémes abordés durant la séance téléphoniques et vous proposant des exercices pour la prochaine séance (temps de travail estimé à 30 minutes), un accès illimité à notre plateforme e-learning afin de permettre un renforcement du socle de base en anglais.

**Pré-requis :** Avoir une pratique de l'anglais niveau collège

**Durée :** 10 jours

**Session(s) de formation :**

**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.75.15.99.010
**Centre de formation :** GOFLUENT SA

## ANIMALERIE

*Techniques d'élevage*

Vendre et conseiller au sein du secteur rongeur - 1 jour

**Objectif :**
L'objectif principal est de connaître les protocoles d'entretien du vivant afin de définir les procédures prophylactiques adéquates.

**Contenu :**
Lors de cette action les apprenants aborderont les particularités comportementales des différentes espèces commercialisées. Ils manipuleront des animaux et pourront les sexer. Ils étudieront les éléments biologiques et physiologiques des rongeurs afin de définir les procédures prophylactiques.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.85.15.99.002
**Centre de formation :** MFR IREO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

Les bases de l'aquariophilie - eau de mer niveau 2

**Objectif :**
Maîtriser le matériel spécifique et connaître les différentes espèces de poissons, coraux et invertébrés marins.

**Contenu :**
Cette formation permet d'approfondir vos connaissances sur le monde marin, les différentes espèces de coraux, d'invertébrés marins et de poissons. Le matériel spécifique et les différents paramètres physicochimiques de leur environnement.

**Durée :** 2 jours

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Du 02/01/2015 au 31/12/2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.43.15.99.002
**Centre de formation :** CFPPA de Brioude-Bonnefont

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

Chiens - chats : l'alimentation

**Objectif :**
Acquérir les bases de la nutrition animale afin de fidéliser une clientèle à l'année sur le Pet-food. Mieux cerner les besoins en nutrition des chiens et des chats.

**Contenu :**
Connaissances des bases de la nutrition canine et féline afin de mieux contribuer aux enjeux du marché du Pet-food. Lors de la vente, accompagner le client au décryptage des étiquettes produits.

**Pré-requis :** Connaissance du secteur animalerie

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** Farnce entière
**N° de stage :** 11.74.15.99.002
**Centre de formation :** Alpen Formation

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

Les reptiles niveau 2

**Objectif :**
Connaître le matériel spécifique et les paramètres de l'environnement.

**Contenu :**
Présentation des différents paramètres environnementaux ainsi que de tout le matériel nécessaire et spécifique pour régler ces derniers.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Du 02/01/2015 au 31/12/2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.43.15.99.001
**Centre de formation :** CFPPA de Brioude-Bonnefont

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Chiens - chats : la maintenance

**Objectif :**
Devenir le référent sur les conseils destinés aux propriétaires des chiens et des chats. Savoir répondre à chaque cas particulier.

**Contenu :**
Maîtriser les caractéristiques physiologiques et anatomiques du chien et du chat ainsi que les obligations légales vis-à vis d'un animal. Les étapes nécessaires à une bonne hygiène du chien et du chat : (notion de toilettage), les produits et leurs utilités. Connaître les principes actifs des anti-parasitaires et leurs différences.Savoir transmettre les bonnes règles d'hygiène.

**Pré-requis :** Connaissance du secteur animalerie

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.74.15.99.004
**Centre de formation :** Alpen Formation

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les bases de l'aquariophilie : Eau douce Niveau 1

**Objectif :**
Acquérir les connaissances indispensables pour la vente des animaux du rayon aquariophilie et la maintenance minimum (nettoyage et nourrissage).

**Contenu :**
Identification des principaux poissons d'ornement et leurs conditions de maintenance . Mise en route de l'aquarium et de ses équipements techniques.

**Pré-requis :** Connaissance de l'animalerie

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.74.15.99.007
**Centre de formation :** Alpen Formation

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les bases de l'aquariophilie : Eau de mer Niveau 1

**Objectif :**
Former à une meilleure connaissance sur la mise en eau et l'entretien d'un aquarium en eau de mer.

**Contenu :**
Marquer la différence entre une eau de mer et une eau douce. Les différents types d'aquarium d'eau de mer, et la mise en eau d'un aquarium récifal. Démonstration de la filtration et du cycle de l'azote, de l'extraction mécanique, de l'épuration biologique et chimique. Quelques connaissances sur les additifs. Les règles d'entretien, de nourissage, présentation d'espèces et d'associations possibles.

**Pré-requis :** Connaissance de l'animalerie

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.74.15.99.006
**Centre de formation :** Alpen Formation

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les bases de l'aquariophilie : Eau douce Niveau 2

**Objectif :**
Bien maîtriser les équipements techniques et le milieu afin de respecter les mesures d'hygiène : prophylaxie. Connaître le circuit de distribution à partir d'un grossiste local.

**Contenu :**
Maîtrise des équipements utiles au bon fonctionnement (la filtration, le chauffage, l'éclairage, l'osmoseur, les diffuseurs de CO2). Diagnostic des principaux symptômes puis application et respect des procédures de traitements. Afin de mieux assimiler le circuit de distribution, visite chez un grossiste local.

**Pré-requis :** Connaissance de l'animalerie

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.74.15.99.001
**Centre de formation :** Alpen Formation

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les reptiles

**Objectif :**
Identifier les principaux reptiles et connaître leurs besoins et leurs conditions de vie en captivité. Argumenter sa vente en proposant le produit adapté.

**Contenu :**
Etude : systématique, anatomie et biologie des reptiles. Maintien en captivité, ses conditions de vie et son régime alimentaire. Connaissance des produits proposés. Atelier pratique : exercices de manipulation et quelques notions de sexage.

**Pré-requis :** Connaissance du secteur jardinerie/animalerie

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.74.15.99.003
**Centre de formation :** Alpen Formation

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Chien - Chat : l'alimentation

**Objectif :**
Acquérir les connaissances indispensables pour devenir un bon conseiller de vente du rayon Pet Food chien et chat.

**Contenu :**
Les races de chiens et de chats les plus populaires, ainsi que leur particularités pour permettre de conseiller les clients de manière adaptée. Les différents produits sur le marché du Pet Food, comprendre la notion de coût journalier et s'adapter aux besoins de certains clients qui alternent les croquettes et l'humide. Les techniques de vente du rayon en maîtrisant l'approche des clients.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.34.15.99.007
**Centre de formation :** ANIMACONSULT

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les reptiles : niveau II

**Objectif :**
Devenir le référent sur les conseils destinés aux propriétaires de reptiles. Savoir répondre à chaque cas particulier. Argumenter sa vente en proposant les soins et les produits adaptés.

**Contenu :**
Une grande part d'investissement et de responsabilité seront en effet nécessaire pour garantir un environnement sain à un hôte reptilien. Vérifier constamment différents facteurs tels que la température, l'éclairage ou l'hydrométrie, l'alimentation mais aussi assurer une gestion des pathologies, afin de satisfaire aux mieux les conditions de vie du pensionnaire et devenir un bon conseiller.

**Pré-requis :** Connaissance en animalerie

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.74.15.99.005
**Centre de formation :** Alpen Formation

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les bases de l'aquariophilie - eau de mer - niveau I

**Objectif :**
Acquérir les connaissances indispensables pour la vente des animaux du rayon aquariophilie eau de mer et savoir appliquer les règles d'entretien et de nourrissage des animaux en batterie.

**Contenu :**
Les paramètres de l'eau et les méthodes de mesures qui permettent de vérifier que la qualité est adaptée aux animaux. Les principales espèces de poissons, invertébrés et coraux à connaître pour conseiller les clients lors des ventes en étant capable de les associer. Les étapes de mise en route d'un aquarium avec le matériel nécessaire pour en assurer le bon fonctionnement.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.34.15.99.002
**Centre de formation :** ANIMACONSULT

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les bases de l'aquariophilie - eau de mer - niveau II

**Objectif :**
Acquérir les connaissances indispensables pour la gestion du rayon : commandes, réception, suivi des animaux et maîtrise des ventes. Adopter les bonnes pratiques qui permettent de réduire la démarque.

**Contenu :**
Rappel des paramètres de l'eau et méthodologie pour établir des dignostic et actions correctives en cas de problèmes. La maintenance des espèces et leurs mises en avant pour réduire la démarque et booster le CA en maîtrisant toutes les étapes de gestion. Les ventes techniques du rayon pour proposer des devis sur mesure aux clients exigents. Visite d'un grossiste en aquariophilie.

**Pré-requis :** 6 mois d'ancienneté en aquariophilie sont conseillés

**Durée :** 2 jours

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.34.15.99.006
**Centre de formation :** ANIMACONSULT

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les bases de l'aquariophilie - eau douce - niveau II

**Objectif :**
Acquérir les connaissances indispensables pour la gestion du rayon : commandes, réception, suivi des animaux et maîtrise des ventes. Adopter les bonnes pratiques qui permettent de réduire la démarque.

**Contenu :**
Rappel des paramètres de l'eau et méthodologie pour savoir les interpréter avec des actions correctives en cas de problème. La maintenance des espèces et leur mise en avant pour réduire la démarque et booster le CA. Les ventes techniques du rayon pour proposer des devis sur mesure aux clients exigents. Visite d'un grossiste en aquariophilie.

**Pré-requis :** 6 mois d'ancienneté en aquariophilie sont conseillés

**Durée :** 2 jours

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.34.15.99.001
**Centre de formation :** ANIMACONSULT

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les bases de l'aquariophilie - eau douce - niveau I

**Objectif :**
Acquérir les connaissances indispensables pour la vente des animaux du rayon aquariophilie eau douce et savoir appliquer les règles d'entretien et de nourrissage des animaux en batterie.

**Contenu :**
Connaître et comprendre les paramètres de l'eau afin d'en adapter la qualité pour maintenir les animaux dans les meilleures conditions. Les principales espèces de poissons, invertébrés et plantes à connaître pour conseiller les clients lors des ventes en étant capable de les associer. Les étapes de mise en route d'un aquarium avec le matériel nécessaire pour en assurer le fonctionnement.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.34.15.99.003
**Centre de formation :** ANIMACONSULT

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les reptiles

**Objectif :**
Acquérir les connaissances indispensables pour la vente des animaux du rayon reptiles et savoir appliquer les règles d'entretien et de nourrissage des animaux en batterie.

**Contenu :**
Connaître et comprendre les paramètres d'ambiance des terrariums afin d'adapter leur milieu pour maintenir les animaux dans les meilleures conditions. Les principales espèces de reptiles à connaître pour conseiller les clients lors des ventes. Les étapes de montage d'un terrarium avec le matériel nécessaire pour en assurer le bon fonctionnement.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.34.15.99.004
**Centre de formation :** ANIMACONSULT

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les rongeurs

**Objectif :**
Acquérir les connaissances indispensables pour la vente des animaux du rayon rongeurs et savoir appliquer les règles d'entretien et de nourrissage des animaux en batterie.

**Contenu :**
Connaître et comprendre les caractéristiques physiologiques afin d'adapter leur environnement pour maintenir les animaux dans les meilleures conditions. Fiches d'identité de chaque espèce avec la reprise des mentions légales associées aux produits complémentaires à conseiller aux clients lors des ventes. Le sexage des animaux et les techniques d'observation pour détecter rapidement les maladies.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.34.15.99.005
**Centre de formation :** ANIMACONSULT

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les bases de l'aquariophilie - eau douce niveau 1

**Objectif :**
Connaître les principales caractéristiques du milieu ambiant.

**Contenu :**
Cette formation permet de connaître les différents paramètres physico-chimiques de l'eau et les conditions de maintenance des poissons. Elle vous apporte les connaissances de bases pour la mise en eau et le démarrage d'un aquarium d'eau douce.

**Durée :** 2 jours

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.43.15.99.006
**Centre de formation :** CFPPA de Brioude-Bonnefont

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les baes de l'aquariophilie - eau de mer niveau 1

**Objectif :**
Maîtriser les techniques de bases de l'aquariophilie marine, connaître les différents types d'aquarium marin et leur matériel.

**Contenu :**
Cette formation permet de connaître les principales caractéristiques de l'univers marin, l'aquarium tropical cosmopolite, le tropical spécifique, le tropical communautaire, l'aquarium récifal et les systèmes dits "naturels". Vous serez capable d'installer et de démarrer un aquarium marin et de réaliser l'entretien de base et les différents tests nécessaires pour vérifier la qualité de l'eau.

**Durée :** 2 jours

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.43.15.99.003
**Centre de formation :** CFPPA de Brioude-Bonnefont

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les bases de l'aquariophilie - eau douce niveau 2

**Objectif :**
Perfectionner ses connaissances et connaître le matériel spécifique pour le maintien des différents types de bacs.

**Contenu :**
Cette formation vous permet d'approfondir vos connaissances sur les différents types de bacs en eau douce, le matériel spécifique, l'importance de l'éclairage et des différents paramètres physicochimiques de l'eau.

**Durée :** 2 jours

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.43.15.99.007
**Centre de formation :** CFPPA de Brioude-Bonnefont

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les reptiles

**Objectif :**
Connaître les bases de la terrariophilie.

**Contenu :**
Présentation des espèces les plus communes de reptiles. Les différents types de terrariums et les différents besoins des animaux.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.43.15.99.005
**Centre de formation :** CFPPA de Brioude-Bonnefont

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Acquérir des compétences en matière de techniques aquariologiques marines

**Objectif :**
Les objectifs principaux de cette action sont d'acquérir les techniques aquariologiques récifales et d'être capable de gérer le rayon vivant en eau de mer.

**Contenu :**
Cette action abordera la biologie des poissons et des coraux. La conception d'aquariums dédiés aux invertébrés marins, la conception d'aquariums dédiés aux poissons (règles d'installation, normes, matériels). Le suivi des nano-bacs ainsi que le marché : l'offre, les fournisseurs de produits, les matériels et vivants.

**Pré-requis :** Connaissance de base en aquariophilie

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.85.15.99.004
**Centre de formation :** MFR IREO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les rongeurs

**Objectif :**
Apprendre à manipuler et connaître les exigences des petits mammifères.

**Contenu :**
Présentation des différentes espèces, leur comportement, leurs exigences de maintenance, leurs contentions en respectant les règles d'hygiènes et de sécurité.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.43.15.99.004
**Centre de formation :** CFPPA de Brioude-Bonnefont

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Commercialiser des chiots et chatons dans le respect de leur bien-être

**Objectif :**
L'objectif principale de cette action est d'acquérir des compétences en commercialisation des chiots et chatons en tenant compte de leurs besoins et de leur bien-être.

**Contenu :**
Cette action abordera les besoins nutritionnels et les étapes du développement corporel des chiots et chatons. Le comportement des chiots et chatons et les moyens d'enrichir leur milieu et sociabiliser les animaux et leurs apporter des soins.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.85.15.99.007
**Centre de formation :** MFR IREO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Développer les ventes du rayon Pet Food

**Objectif :**

Mesurer l'importance du secteur Pet-Food dans le marché de l'animalerie et sur les résultats du magasin afin de développer des stratégies d'optimisation de ce rayon.

**Contenu :**

Ce module permet d'avoir une meilleure connaissance de l'offre ainsi que du marché du petfood. Il identifie les attentes des clients et permet d'adapter son conseil aux besoins et à la demande, en présentant les besoins fondamentaux des chiens et chats.Lles composants des produits et les modalités liées à l'étiquetage.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**

**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.85.15.99.006
**Centre de formation :** MFR IREO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Effectuer les opérations courantes de maintenance du rayon reptiles

**Objectif :**

l'objectif de l'action est d'acquérir la capacité à entretenir le rayon, à réceptionner et alimenter les animaux, et à contrôler les paramètres physico-chimiques des terrariums et paludariums.

**Contenu :**

Lors de cette actions les apprenants vont découvrir les spécificités biologiques des reptiles afin d'être en mesure de les manipuler et de procéder aux soins courants. De plus, seront abordées les procédures d'acclimatation ainsi que les différents régimes alimentaires des reptiles et la distribution des rations.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**

**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.85.15.99.008
**Centre de formation :** MFR IREO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Effectuer les opérations courantes de maintenance du rayon aquariophilie

**Objectif :**

L'objectif principale de cette action est d'acquérir des compétences en chimie de l'eau et techniques aquariologiques, permettant d'assumer le suivi du vivant.

**Contenu :**

Cette action abordera les paramètres (pH, TH, KH...),les différentes techniques, matériels et produits de filtration et leur entretien les systèmes d'éclairage et de chauffage, la planification des diverses opérations de suivi des batteries et l'appliquation des mesures de prophilaxie.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**

**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.85.15.99.011
**Centre de formation :** MFR IREO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Gérer le secteur aquariophilie

**Objectif :**

L'objectif principale de cette action est de définir les actions permettant d'augmenter la rentabilité du rayon aquariophilie et de limiter la démarque.

**Contenu :**

Cette action abordera les paramètres (pH, TH, KH...),les différentes techniques, matériels et produits de filtration et leur entretien les systèmes d'éclairage et de chauffage, la planification des diverses opérations de suivi des batteries et l'application des mesures de prophylaxie. De plus, seront abordées les techniques permettant d'augmenter le nombre de vente globale.

**Pré-requis :** Connaissance des bases de l'aquariophilie

**Durée :** 2 jours

**Session(s) de formation :**

**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.85.15.99.005
**Centre de formation :** MFR IREO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Gérer le secteur terrariophilie

**Objectif :**
L'objectif de l'action est d'acquérir les compétences de gestionnaire et vendeur du rayon terrariophilie vivant et inerte.

**Contenu :**
Au cours de cette action les apprenants vont apprécier la demande en Nouveaux Animaux de Compagnie et le profil de la clientèle. Afin d'organiser la gestion de ce secteur, seront abordés les principes de maintenance et de prophylaxie, l'implantation et l'organisation du rayon reptile. Eléments de la règlementation. Ces données seront utilisées pour formaliser l'argumentaire de vente.

**Pré-requis :** Connaissance de base en aquariophilie

**Durée :** 2 jours

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.85.15.99.009
**Centre de formation :** MFR IREO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Vendre et conseiller au sein du secteur rongeur - 2 jours

**Objectif :**
Les objectifs principaux sont d'être capable d'entretenir le rayon rongeur et effectuer des ventes complètes sur ce secteur.

**Contenu :**
Lors de cette action les apprenants aborderont les protocoles d'entretien du vivant afin de définir les procédures prophylactiques adéquates. En vue de proposer des solutions commerciales globales à l'acheteur les notions de produits hygiène et soin, matériel, alimentation seront étudiées en fonction de chaque espèce.

**Durée :** 2 jours

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.85.15.99.010
**Centre de formation :** MFR IREO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### S'initier à la maintenance des batteries d'aquariums d'eau de mer

**Objectif :**
Les objectifs sont d'acquérir les connaissances concernant l'éco-système marin, d'dentifier les différentes méthodes de maintenance et de connaître l'offre en produits vivants et inertes (20/80).

**Contenu :**
Cette action abordera les paramètres bio-chimiques du milieu marin, les différentes techniques matériels et produits de filtration ainsi que leur protocole d' entretien. La planification des diverses opérations de suivi des batteries d'animalerie et l'appliquation des mesures de prophylaxie.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.85.15.99.003
**Centre de formation :** MFR IREO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Base du rayon aquariophilie eau de mer - niveau I

**Objectif :**
Acquérir les connaissances indispensables pour la vente des animaux du rayon aquariophilie eau de mer la maintenance minimum des batteries (nettoyage et nourrissage).

**Contenu :**
Connaître les composants de l'eau. Le cycle de l'azote. Connaître les principales familles de poissons et d'invertébrés. La mise en route d'un aquarium. Appliquer les règles d'entretien et nourrissage des animaux en batterie. Installation d'un aquarium d'eau de mer avec son équipement. Initiation aux tests d'eau : température/densité/pH/Kh.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**
**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.75.15.99.001
**Centre de formation :** SEPCO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Base du rayon aquariophilie eau douce - niveau II

**Objectif :**

Acquérir les connaissances indispensables pour commander. L'organisation et ventes en rayon aquariophilie. Adopter une pratiques de gestion pour réduire la démarque et augmenter le panier moyen.

**Contenu :**

Réglementation à connaître. Rappel des paramètres chimiques et biologiques de l'eau. Maîtriser l'association poissons/invertébrés et celle des plantes par biotope et volumes d'aquariums. Gestion du rayon. Organiser l'entretien des batteries. Ventes techniques du rayon. Etablir un devis de montage d'un bac complet. Diagnotiquer après avoir effectué des tests d'eau.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**

**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.75.15.99.008
**Centre de formation :** SEPCO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Bases du rayon aquariophilie eau douce - niveau I

**Objectif :**

Acquérir les connaissances indispensables pour la vente des animaux du rayon aquariophilie eau douce et maintenance minimum des batteries (nettoyage et nourrissage).

**Contenu :**

Connaître les composants de l'eau. Le cycle de l'azote. Connaître les principales familles de poissons et d'invertébrés. Connaître quelques biotopes avec les plantes aquatiques adaptées. La mise en route d'un aquarium. Appliquer les règles d'entretien et nourrissage des animaux en batterie. Installation d'un aquarium d'eau douce avec son équipement. Initiation aux tests d'eau : pH/Kh/Gh/NO2/N03.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**

**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.75.15.99.007
**Centre de formation :** SEPCO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Bases de l'aquariophilie eau de mer - Niveau II

**Objectif :**

Acquérir les connaissances indispensables pour commander. L'organisation des ventes en rayon aquariophilie eau de mer. Pratiques de gestion pour réduire la démarque. Augmenter le panier moyen.

**Contenu :**

Règlementation à connaître. Rappel des paramètres chimiques et biologiques de l'eau. Maîtriser l'association poissons/invertébrés et biotope et volumes d"aquariums. Gestion du rayon. Organiser l'entretien des batteries. Ventes techniques du rayon. Etablir un devis de montage d'un bac complet. Diagnostiquer après avoir effectué des tests d'eau.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**

**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.75.15.99.002
**Centre de formation :** SEPCO

## ANIMALERIE

*Techniques de vente*

### Les rongeurs

**Objectif :**

Acquérir les connaissances indispensables pour la vente des animaux du rayon rongeurs et la maintenance minimum des batteries (nettoyage et nourrissage).

**Contenu :**

Connaître les caractéristiques physiologiques des rongeurs et lagomorphe (lapins). Fiche d'identité et besoins de chaque espèce. La vente : guide des produits conseils pour chaque espèce. Appliquer les règles d'entretien et nourrissage des animaux en batterie. Detecter les premiers signes de détresse d'un animal. Manipulation des principales espèces. Identification mâle ou femelle.

**Durée :** 1 jour

**Session(s) de formation :**

**Dates :** Programmation toute l'année 2015
**Lieu :** France entière
**N° de stage :** 11.75.15.99.003
**Centre de formation :** SEPCO

# Liste des centres de formation

**ABCYSS Formation**
4 rue de l'industrie
38420 DOMENE
Tél : 04 76 08 56 88 - Fax : 04 76 08 57 88
Contact : mME Martine Tasset
Mail :

**ACF Alternance Conseil Formation**
3 Rue Lafayette
33000 BORDEAUX
Tél : 06 56 33 81 61 - Fax :
Contact : Nathalie HEBRARD
Mail :

**ACTION FORMATION SAS**
3 Avenue du Général De Gaulle
91090 LISSES
Tél : 01 69 90 72 90 - Fax : 01 60 86 01 56
Contact : Véronique Moutier
Mail :

**ACTIV'PARTNERS**
13 rue Vernier
75017 PARIS
Tél : 01 44 72 86 85 - Fax : 01 44 72 86 84
Contact : sl@activpartners.com
Mail : sl@activpartners.com

**AEGID SARL**
11 rue Paron
91370 VERRIERES LE BUISSON
Tél : 01 60 11 13 05 - Fax :
Contact : LE SECH Mélanie
Mail : formation@aegid.fr

**AFASEC**
ALLEE DE JARDY
BP 70419
60500 CHANTILLY
Tél : 03.44.62.41.95 - Fax : 03 44 58 57 37
Contact : M. ROBERT
Mail : vouvry@afasec.fr

**AFPA**
13 PLACE DU GENERAL DE GAULLE
93108 MONTREUIL
Tél : 01 48 70 50 00 - Fax : 01 48 70 38 29
Contact :
Mail :

**ANIMACONSULT**
199 Rue Hélène Boucher
34170 CASTELNAU LE LEZ
Tél : 06 62 09 22 83 - Fax : 09 72 30 80 66
Contact : Marie-Anne Person
Mail :

**ART FLORAL SANTERRE**
39 BIS RUE DE LA GOUTTIERE
78640 NEAUPHLE LE CHATEAU
Tél : 06 99 73 79 20 - Fax :
Contact :
Mail : artfloral@artloral-santerre.com

**Agence Canelle**
Lieu dit "La Canelle"
82400 GASQUES
Tél : 06 75 20 77 52 - Fax : 05 63 05 16 72
Contact : M. Debaisieux
Mail : jrdebaisieux@canelle.fr

**Alpen Formation**
3260 route d'Albertville
74320 SEVRIER
Tél : 04 50 88 10 06 - Fax : 04 50 46 24 89
Contact : Mme Dubois
Mail : contact@alpen-formation.fr

**BAYA CONSULTING**
5 AVENUE DU PRE FELIN
PARC DES GLAISINS
74940 ANNECY LE VIEUX
Tél : 04 50 10 51 10 - Fax :
Contact :
Mail :

# Liste des centres de formation

**CFPPA DU LOT**
AV DE LA GARENNE
46500 GRAMAT
Tél : 05 65 38 72 12 - Fax : 05 65 38 82 76
Contact :
Mail :

**CFPPA Toulouse - Auzeville**
Cité des Sciences Vertes
2 rte de Narbonne BP 72647
31326 CASTANET TOLOSAN CEDEX
Tél : 05 61 00 30 70 - Fax : 05 61 00 39 78
Contact : M. Vidal
Mail :

**CFPPA de Brioude-Bonnefont**
Bonnefont
43100 FONTANNES
Tél : 04 71 74 57 74 - Fax : 04 71 74 57 53
Contact :
Mail :

**CFPPA de St Flour**
BP 92
Volzac
15100 SAINT-FLOUR
Tél : 04 71 60 35 62 - Fax : 04 71 60 67 80
Contact : Laurent Chirot
Mail :

**CFPPA du Pas de Calais**
Route de Cambrai
62217 TILLOY LES MOFFLAINES
Tél : 03 21 60 73 10 - Fax : 03 21 60 73 15
Contact : PASZKOWSKI STEPHANIE
Mail : valerie.hure@educagri.fr

**COOP Alternatives**
436 Route de la croix Chorre
38950 QUAIX EN CHARTREUSE
Tél : 06 48 03 74 14 - Fax :
Contact :
Mail : hdevault@coop-alternatives.fr

**CROIX ROUGE FRANCAISE - CRFA**
98 RUE DIDOT
75594 PARIS CEDEX 14
Tél : 01 44 43 14 93 - Fax : 01 44 43 11 01
Contact : Clémence Lesien
Mail :

**CROIX-ROUGE FORMATION**
41 RUE MONTFERRE
42100 ST ETIENNE
Tél : - Fax :
Contact :
Mail :

**Croix rouge française**
21 boulevard Olivier de Serres
21800 QUETIGNY
Tél : 03 80 77 15 79 - Fax : 03 80 77 10 42
Contact : Stéphanie NIVOIS
Mail : stephanie.nivois@croix-rouge.fr

**Diaxens**
8 rue du Bois Carré
77144 MONTEVRAIN
Tél : 01 60 17 27 80 - Fax : 01 60 07 99 05
Contact : Mme Zangrelli
Mail : florence@diaxens.com

**ECF**
Parc d'affaires SILIC
2 Rue de la Couture - BP 50243
94568 RUNGIS CEDEX
Tél : 01 41 73 28 00 - Fax :
Contact : Anne GASCUEL
Mail :

**EMEO**
7 Rue Blaise Pascal
Immeuble Europe
74600 SEYNOD
Tél : 04 50 52 14 64 - Fax : 04 50 69 13 15
Contact : Mme Humbert
Mail : e.humbert@emeo.fr

# Liste des centres de formation

**ESTRELLA**
2 impasse des vignes
42740 ST PAUL EN JAREZ
Tél : 04 92 59 01 62 - Fax : 04 92 59 01 42
Contact : M. Thierry CHAPELOT
Mail : estrella4@wanadoo.fr

**Elysées Langues**
28 ter rue Guersant
75017 PARIS
Tél : 01 44 09 99 22 - Fax : 01 44 09 92 95
Contact : Mme Bertrand
Mail : elylangues@elylangues.com

**FLORA NOVA**
185 Bd du Maréchal Leclerc
CS 61880
33064 BORDEAUX CEDEX
Tél : 05 57 81 20 83 - Fax : 05 56 99 15 03
Contact : Julie JAFON
Mail : developpement@floranova.fr

**FLORIFORM**
17 rue Janssen
75019 PARIS 19
Tél : 01 40 40 25 05 - Fax : 01 40 40 25 02
Contact :
Mail :

**FORM'A**
11 RUE DE LA BAUME
75008 PARIS 08
Tél : 01 53 83 47 47 - Fax : 01 53 83 47 83
Contact :
Mail :

**FORMAGREEN**
3 RUE DU GENERAL DE GAULLE
65700 MAUBOURGUET
Tél : 05 62 09 23 08 - Fax : 05 40 00 70 00
Contact :
Mail : fs.forma@yahoo.fr

**Formation Labadie SAS**
ZA du Chapitre
20 boulevard Thibaud
31100 TOULOUSE
Tél : 05 61 51 76 19 - Fax : 05 68 72 20 54
Contact : M. Labadie
Mail : e.labadie@formationlabadie.fr

**GOFLUENT SA**
3 Bis rue de la Chaussée dAntin
75009 PARIS 09
Tél : 01 71 29 67 67 - Fax : 01 72 69 03 48
Contact : SHEKOHIVAND Mina
Mail :

**Genech Conseil Eurl**
Rue de la Libération
59242 GENECH
Tél : 03 20 62 29 96 - Fax : 03 20 62 29 88
Contact : M. Vanpeperstraete
Mail : j.vanpeperstraete@institutdegenech.fr

**Hortithèque**
CFFPA Horticole Seine Maritime
1333 rue Bernard Thélu
76640 FAUVILLE EN CAUX
Tél : 02 35 95 97 04 - Fax : 02 35 96 64 99
Contact : Mme Leclerc
Mail : cfppa.fauville@educagri.fr

**INTERACTIF**
2 avenue Marceau
75008 PARIS
Tél : 01 47 23 84 20 - Fax : 01 47 23 40 98
Contact : Katia Catillon
Mail : katia.catillon@interactif.eu

**JAM Ressources humaines**
9-11 rue Boutard
92200 NEUILLY SUR SEINE
Tél : 01 82 97 01 16 - Fax : 01 46 24 49 96
Contact : Mme Bourgeois
Mail : cb@actions-solutions.com

# Liste des centres de formation

**JLF Saint Barth Formation**
42 Rue de Tauzia
33800 BORDEAUX
Tél : 06 26 92 36 04 - Fax : 05 56 33 93 33
Contact : M. Lecuona
Mail : jlfinck@hotmail.fr

**JMB Formation " Le 245"**
245 Route des Lucioles
06560 SOPHIA ANTIPOLIS
Tél : 06 07 77 17 91 - Fax :
Contact : Cynthia Rimo
Mail :

**KHUM**
7 rue St Médard
35410 CHATEAUGIRON
Tél : 06 29 22 92 05 - Fax :
Contact : Mme Nadège Mendes
Mail :

**MANAGERE ASSOCIES**
94 RUE DE L'OUEST
75014 PARIS 14
Tél : 01 44 75 70 07 - Fax : 01 44 75 70 08
Contact : Corinne Prigent
Mail :

**METHODIA**
37 rue de la République
69002 LYON
Tél : 0685258156 - Fax :
Contact : Mme Diane Bellaton
Mail :

**MFR IREO**
1 chemin d'Avaud
85310 ST FLORENT DES BOIS
Tél : 02 51 31 99 99 - Fax : 02 51 31 99 91
Contact : Mme Alexandra Aubout
Mail : alexandra.aubout@mfr.asso.fr

**MOURAUX Florence**
L AUTRE REGARD
79 Chemin de la Pise
74350 CERCIER
Tél : 06 88 39 62 06 - Fax :
Contact : lautre.regard@orange.fr
Mail :

**OL2V SARL**
5 Rue des Primevères
72650 LA MILESSE
Tél : 06 10 47 09 41 - Fax : 02 43 25 58 26
Contact :
Mail : ol2v@orange.fr

**PHB Consultant**
14 allée Colette
49000 ANGERS
Tél : 06 82 38 09 66 - Fax : 02 41 77 36 54
Contact : M. Bauduret
Mail : philippe.bauduret@gmail.com

**PRAGMATTITUDE**
5 Rue de Besançon
25630 STE SUZANNE
Tél : 06 86 08 12 82 - Fax :
Contact :
Mail : herve.thevenot@pragmattitude.fr

**RESEAU C&S - CITY PRO**
20 route de Taillefer
33450 MONTUSSAN
Tél : 05 57 55 82 13 - Fax : 05 57 74 77 95
Contact : Mme Derrien
Mail : m.derrien@city-pro.info

**RMJ SARL**
Roland Motte Jardinage
360 rue Machoit
88800 MANDRES SUR VAIR
Tél : 03 29 06 55 55 - Fax : 03 29 06 56 70
Contact : M.Motte
Mail : maryline.motte@rmj.fr

# Liste des centres de formation

**SEPCO**
83 Avenue de la Grande Armée
75782 PARIS CEDEX 16
Tél : 01 40 66 27 95 - Fax : 01 45 01 82 87
Contact : BARDON Maryline
Mail : mbardon@sepco.fr

**SITES ET JARDINS**
12 Rue Felix Faure
75015 PARIS 15
Tél : 06 79 15 41 04 - Fax : 01 45 40 78 90
Contact : Florent Roubinet
Mail : sitesetjardins@jardins-familiaux.asso.fr

**SOCOTEC**
1140 avenue Albert Einstein
34000 MONTPELLIER
Tél : 04 67 99 87 87 - Fax : 04 67 22 23 36
Contact : M. Laurent Voyard
Mail : christophe.mathet@socotec.com

**SOCOTEC**
19 avenue Léonard de Vinci
Parc technologique de La Pardieu
63063 CLERMONT FERRAND CEDEX 01
Tél : 04 73 44 27 41 - Fax : 04 73 44 27 11
Contact : Mme Caroline Viguie
Mail : edith.blonski@socotec.com

**SOCOTEC**
3 rue Jean Rodier
BP 34012
31028 TOULOUSE CEDEX 4
Tél : 05 62 16 73 45 - Fax : 05 61 34 05 89
Contact : Mme Edwige Espie
Mail : christophe.mathet@socotec.com

**SOCOTEC**
Cellule contrats nationaux -
14 avenue G. Eiffel - CS 20732
78182 ST QUENTIN EN YVELINES
Tél : 01 30 12 05 10 - Fax : 01 30 12 05 20
Contact :
Mail :

**SOCOTEC**
ZA L'Agavon -13 avenue Lamartine
BP21
13751 LES PENNES MIRABEAU CEDEX
Tél : 04 42 34 38 50 - Fax : 04 42 34 38 54
Contact : Grimault Kristelle
Mail : kristelle.grimault@socotec.com

**SOCOTEC - Rhône**
ZA les Taillis -
Impasse du Rhône
69960 CORBAS
Tél : 04 72 21 85 86 - Fax : 04 72 21 85 85
Contact : Madeleine Ricquebourg
Mail : madeleine.ricquebourg@socotec.com

**Séverine SINICO - 2SRH Conseil**
12 impasse Allard
84000 AVIGNON
Tél : 06 19 03 18 70 - Fax :
Contact : Séverine Sinico
Mail : severine.sinico@2srh-conseil.fr

**VAKOM**
38 RUE BOUQUET
76108 ROUEN CEDEX 1
Tél : 02 32 10 59 20 - Fax : 02 32 10 59 21
Contact :
Mail : accueil@vakom.fr

**VM ECHO**
26 chemin des Routes
38300 CHATEAUVILAIN
Tél : 06 29 45 89 23 - Fax :
Contact : Véronique MELONI
Mail : vmeloni@vmecho.com

# CONTACTEZ LE FAFSEA DANS VOTRE RÉGION

## Pour toute information

**FAFSEA - Alsace / Franche-Comté**
2A rue de l'Expansion
Immeuble la Géode
67210 OBERNAI
Tél : 03 88 18 54 18 / Fax : 03 88 81 16 13
Mail : alsace@fafsea.com ou franchecomte@fafsea.com

**FAFSEA - AQUITAINE**
8, Avenue de Chavailles
Bureaux du Lac - Bat.6
33525 BRUGES CEDEX
Tél : 05 56 11 93 93 / Fax : 05 56 11 93 94
Mail : aquitaine@fafsea.com

**FAFSEA - AUVERGNE**
23 rue Jean Baldassini
Agrapôle
69364 LYON CEDEX 07
Tél : 04 72 37 95 75 / Fax : 04 78 26 88 74
Mail : auvergne@fafsea.com

**FAFSEA - Normandie**
84, Rue du Bourg Thomas
BP 3
27310 Bourg-Achard
Tél : 02 32 56 04 12 / Fax :
Mail : normandie@fafsea.com

**FAFSEA - BOURGOGNE**
12 rue du GOLF
PARC DU GOLF - Immeuble BIRDIE
21800 QUETIGNY
Tél : 03 80 72 98 52 / Fax : 03 80 78 09 67
Mail : bourgogne@fafsea.com

**FAFSEA - BRETAGNE**
4 RUE ALPHONSE CHEREL
IMMEUBLE LE SEXTANT
35000 RENNES
Tél : 02 23 25 22 21 / Fax :
Mail : bretagne@fafsea.com

**FAFSEA - CENTRE**
8 à 12, Rue du Docteur Herpin
37000 Tours
Tél : 02 47 31 07 60 / Fax : 02 47 05 10 44
Mail : centre@fafsea.com

**FAFSEA - CHAMPAGNE-ARDENNE**
3, Rue Marie Stuart
51100 Reims
Tél : 03 26 40 58 51 / Fax : 03 26 40 65 19
Mail : champagne@fafsea.com

**FAFSEA - CORSE**
15, Avenue Jean Zuccarelli
Maison de l'Agriculture
20200 Bastia
Tél : 04 95 31 55 03 / Fax : 04 95 31 55 38
Mail : corse@fafsea.com

**FAFSEA - Guadeloupe / Guyane**
Chemin Convenance
Jardi Village - Lot B10
97122 BAIE-MAHAULT
Tél : 0590 26 64 85 / Fax : 0590 26 76 37
Mail : guadeloupe@fafsea.com ou guyane@fafsea.com

**FAFSEA - ILE DE FRANCE**
14, rue Scandicci
Tour Essor 93
93508 Pantin
Tél : 01 57 14 05 40 / Fax : 01 48 30 48 64
Mail : iledefrance@fafsea.com

**FAFSEA - LANGUEDOC-ROUSSILLON**
2460 AV. Albert EINSTEIN
Mas TEISSIER
34000 Montpellier
Tél : 04 99 52 21 21 / Fax : 04 99 52 21 22
Mail : languedocroussillon@fafsea.com

**FAFSEA - LIMOUSIN**
16 RUE D'ISLY
87000 LIMOGES
Tél : 05 56 11 93 93 / Fax : 05 56 11 93 94
Mail : limousin@fafsea.com

**FAFSEA - LORRAINE**
BAT I
9, rue de la Vologne
54520 Laxou
Tél : 03 83 96 87 79 / Fax : 03 83 96 46 49
Mail : lorraine@fafsea.com

**FAFSEA - MARTINIQUE**
Rue Case Nègre - Place d Armes
Immeuble La Chapelle
97232 Lamentin
Tél : 05 96 51 92 12 / Fax : 05 96 51 92 02
Mail : martinique@fafsea.com

**FAFSEA - MIDI-PYRENEES**
16, avenue de l'Europe
Immeuble Octopussy - Bât. B
31520 RAMONVILLE
Tél : 05 61 73 06 84 / Fax : 05 61 73 20 23
Mail : midipyrenees@fafsea.com

**FAFSEA - Nord-Pas-de-Calais / Picardie**
9 rue Mathias Sandorf
Pôle Jules Verne
80440 BOVES
Tél : 03 22 22 59 59 / Fax : 03 22 72 01 54
Mail : nordpasdecalais@fafsea.com ou picardie@fafsea.com

**FAFSEA - P.A.C.A.**
106, Avenue de Tarascon
Centre d'Affaires ST RUF 2
84000 Avignon
Tél : 04 90 14 33 00 / Fax : 04 90 82 91 78
Mail : paca@fafsea.com

**FAFSEA - PAYS DE LA LOIRE**
5, Square de la Belle Etoile
49000 Angers
Tél : 02 41 57 67 01 / Fax : 02 41 57 02 44
Mail : paysdelaloire@fafsea.com

**FAFSEA - POITOU - CHARENTES**
2, avenue de Fétilly
17074 LA ROCHELLE Cedex 9
Tél : 05 46 67 15 97 / Fax : 05 46 67 16 32
Mail : poitoucharentes@fafsea.com

**FAFSEA - REUNION**
Terre Sainte
12, Chemin Croix Jubilée
97410 SAINT PIERRE
Tél : 0262 59 77 95 / Fax : 0262 59 78 34
Mail : reunion@fafsea.com

**FAFSEA - RHONE-ALPES**
23 rue Jean Baldassini
Agrapôle
69364 LYON CEDEX 07
Tél : 04 72 37 95 75 / Fax : 04 78 26 88 74
Mail : rhonealpes@fafsea.com

Fafsea

*L'énergie de vos projets*

030110110907

**Ne pas photocopier ce document pour faciliter le traitement informatisé**

# BULLETIN D'INSCRIPTION

## Action de formation

Intitulé de formation

Prestataire de formation

Numéro de l'action — Niveau de l'action de formation (voir liste au verso)

Type de formation — ☐ Diplôme ☐ Titre ☐ C.Q.P. ☐ Rec. conv. collective

☐ Certification complémentaire (permis, habilitation, certificat, Caces...) ☐ Perfectionnement professionnel

Date : début __/__/____ fin __/__/____

## Entreprise

N° Adhérent FAFSEA : **E** (si rensenseigné, vous dispense de remplir le reste du bloc *Entreprise*)

Raison sociale

Siren / Siret

Adresse

Code postal — Ville

Téléphone

Fax

Mail du responsable formation

N° de code NAF (voir liste au verso)

Convention collective : N° IDCC — intitulé

Nombre de salariés permanents — Hommes — Femmes

Signature du chef d'entreprise et cachet

Le signataire certifie que le ou les stagiaires sont salariés de l'entreprise lors de la réalisation de l'action de formation. L'entreprise est à jour de ses cotisations sociales et fiscales.

## Salarié

Nom

Prénom — ☐ H ☐ F

Né(e) le __/__/____ A — N° Dép.

Adresse

Code postal — Ville

Téléphone — Mail

Niveau de formation (voir liste au verso) — Fonction actuelle ou dernier emploi occupé

Date d'entrée dans la vie professionnelle __/__/____ Date d'entrée dans l'entreprise __/__/____

**Type de contrat de travail*** (cocher la case correspondante)

* Selon la réglementation en vigueur, les salariés sous contrat d'apprentissage ne sont pas pris en charge financièrement par le FAFSEA dans le cadre des formations Plan mutualisé interentreprises. Les salariés en contrat d'insertion ou en contrat de professionnalisation ne sont pas prioritaires.

☐ Contrat à durée indéterminée (CDI) ☐ Contrat à durée déterminée (CDD) Date de fin de contrat __/__/____

☐ Demandeur d'emploi de moins de 12 mois ☐ Demandeur d'emploi de plus de 12 mois ☐ Bénévole

☐ Contrat d'insertion ☐ Emploi d'avenir

☐ Travailleur handicapé (voir au verso)

**C.S.P.** (cocher la case correspondante)

☐ Ouvrier non qualifié ☐ Ouvrier qualifié ☐ Ouvrier hautement qualifié ☐ Employé

☐ Agent de maîtrise et technicien ☐ Cadre et ingénieur ☐ Dirigeant salarié ☐ Dirigeant non salarié

*Mise à jour du 11/07/2014*

**Seuls les bulletins dûment complétés seront pris en compte.**

## Niveaux de l'action de formation et/ou du stagiaire

| Code à reporter | Niveau correspondant | |
|---|---|---|
| 1 A | Niveau I | BAC + 5 et plus (doctorat, diplôme d'ingénieur, DEA, DESS, master 2...) |
| 2 A | Niveau II | BAC + 3 et 4 (licence, maîtrise, master 1...) |
| 3 A | Niveau III | BAC + 2 (BTS, DUT, DEUG, BTSA...) |
| 4 A | Niveau IV | BAC général |
| 4 B | Niveau IV | BAC et Brevet professionnel ou technique |
| 5 A | Niveau V | BEP ou 1ère, CAP, CFPA |
| 5 B | Niveau V | Certificat de formation générale |
| 5 C | Niveau V | Brevet des collèges |
| 6 A | Niveau VI | Fin de scolarité obligatoire |

## Codes NAF

Pour obtenir un avis de situation, munissez-vous du numéro de Siren ou de Siret de votre entreprise. Allez sur le site www.sirene.fr, puis sur la page Avis de situation, indiquez votre numéro de Siren ou de Siret pour éditer un avis de situation précisant les principales informations sur l'identification de l'entreprise ou de ses établissements, dont le code APE.

## Personne bénéficiaire d'un statut de travailleur handicapé (art L.5212-13 du Code du travail)

RQTH (Reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé) ; IPP (Incapacité partielle permanente) supérieure ou égale à 10% ; titulaire d'une pension d'invalidité ; titulaire de la carte d'invalidité ; titulaire de l'AAH (Allocation adulte handicapé) ; statuts définis par l'Etat (anciens militaires et assimilés...).

## Convention simplifiée d'adhésion à un projet collectif d'amélioration des compétences des salariés dans les TPE et PME

Je soussigné(e) ._____ en qualité de ._____ de l'entreprise _____ SIRET N°: _____ déclare être informé(e) que l'action, pour laquelle ma structure a demandé une prise en charge au FAFSEA,

relève d'un projet collectif global cofinancé avec le concours du FSE (Fonds Social Européen), du FEADER (Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural) et/ou de l'EDEC (Engagement de Développement de l'Emploi et des Compétences).

Je m'engage, sous réserve d'acceptation de mon dossier, à mettre en œuvre l'action de formation susvisée, conformément aux termes de la convention passée entre l'Etat et le FAFSEA.

Dans l'hypothèse où mon entreprise aurait perçu, lors des 3 années précédentes, des aides publiques (Etat, Conseil régional, Fonds social européen), je m'engage, préalablement à la signature de la présente convention simplifiée, à les déclarer auprès de la Direction Régionale du Travail de l'Emploi et de la Formation Professionnelle.

J'ai pris note que dans le cadre de ce cofinancement, le FAFSEA est responsable, sur le plan administratif, auprès des instances de contrôle, de la vérification de la réalité et de la validité des actions de formation concernées par la présente convention.

Je suis informé(e) par le FAFSEA que je dois conserver les pièces justifiant du statut des bénéficiaires de la formation, particulièrement les bulletins de salaire; ceci afin de répondre à d'éventuelles demandes et/ou visites de contrôle des instances nationales ou européennes.

Je déclare être pleinement informé(e) des dépenses non éligibles au titre des cofinancements : achat d'équipement amortissable, achat de bien immobilisé, frais financiers, bancaires et intérêts d'emprunt, TVA récupérable.

Pour répondre à l'obligation de suivi qualitatif des actions cofinancées par le FSE, le FEADER et l'EDEC, mon entreprise est informée qu'elle doit communiquer au FAFSEA, certains indicateurs statistiques relatifs aux stagiaires (catégorie d'emploi, date de naissance, sexe).

Enfin, je m'engage à informer tous les salariés bénéficiaires d'une formation de son cofinancement par le FSE, le FEADER et l'EDEC. De même, je note que toute publication ou communication concernant cette action devra faire mention de ce cofinancement.

Dans l'hypothèse où les clauses de la présente ne seraient pas respectées, le FAFSEA se réserve la possibilité d'annuler tout ou partie de l'aide du FSE, du FEADER et de l'EDEC affectée à mon entreprise.

Fait à . ._____ le _____

| Pour l'entreprise<br>(cachet et signature) | Pour le salarié<br>nom, prénom :<br><br>Signature | Pour le FAFSEA |
|---|---|---|
| | | |

Fafsea

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

UNION EUROPÉENNE

l'Europe s'engage en France avec le FSE

l'Europe s'engage en France avec le FEADER